

SOUMISSION SUR LE PROJET DE LOI 25

*LOI VISANT À INTERDIRE LA REVENTE DE BILLETS DE SPECTACLE À UN
PRIX SUPÉRIEUR AU PRIX ANNONCÉ PAR LE VENDEUR AUTORISÉ*

présentée à

Commission des relations avec les citoyens
Assemblée nationale du Québec

par

Julius H. Grey
Elisabeth Goodwin
GREY CASGRAIN, s.e.n.c.

Québec, le 13 septembre 2011

Nous représentons un consortium de courtiers en billets de spectacle. Ceux-ci ont fait appel à nous afin de vous faire part de nos commentaires sur le projet de loi 25, *Loi visant à interdire la revente de billets de spectacle à un prix supérieur au prix annoncé par le vendeur autorisé*.

Il importe d'amorcer la discussion en vous présentant les tenants et aboutissants de l'industrie de la revente de billets. Un grave problème d'image rend cette industrie peu sympathique aux yeux du public.

Les principaux reproches que l'on impute aux courtiers en billets est que ceux-ci augmentent les prix artificiellement, qu'ils empêchent l'accès à des billets par le fait qu'ils s'en procurent un grand nombre, qu'ils ont accès aux meilleurs billets. La réalité est tout autre comme nous allons le démontrer.

Un autre reproche parfois invoqué est une injustice perçue envers les artistes. Celle-ci est erronée car il est évident qu'empêcher la revente ne donneraient aucune rémunération additionnelle aux artistes ou aux athlètes le cas échéant. Si on voulait réellement qu'ils bénéficient d'un prix augmenté, il faudrait réglementer plutôt que prohiber la revente.

Nous vous proposons un plan d'argumentation divisé en chapitres :

- I. Les buts possibles d'une législation :
 - 1) La réglementation est dans l'intérêt du public : contrôle des fraudes;
 - 2) La prohibition totale;
 - 3) La protection de l'artiste;
- II. Les avantages d'un système réglementé de revente : tourisme, protection du consommateur, services additionnels;
- III. Réponses à l'argumentaire de l'ADISQ au sujet de la revente de billets de spectacle;
- IV. Les expériences dans d'autres juridictions : La prohibition ne fonctionne pas
- V. Les questions économiques :
 - 1) Le courtage produit-il une augmentation des prix indésirable?
 - 2) Relation entre prix et valeur;
 - 3) Marché libre n'est pas nécessairement retenu;
 - 4) Démonstration de la nécessité d'un système de revente;
- VI. Très peu de billets vont aux courtiers

VII. L'impossibilité de donner effet à la prohibition :

- 1) À cause de reventes privées;
- 2) À cause de l'internet et des possibilités de ventes à l'extérieur de la province.

VIII. Les propositions.

Nous allons joindre à ce mémoire des analyses en provenance d'autres juridictions. Si l'expérience américaine peut être différente de la nôtre en ce qu'ils sont plus favorables aux lois du marché, il est néanmoins vrai que les difficultés rencontrées aux États-Unis pourraient nous indiquer les problèmes qu'une prohibition totale ou une réglementation excessive pourrait rencontrer au Québec.

I. Les buts possibles d'une législation :

On peut concevoir plusieurs buts pour une telle législation.

La protection du public, la perception de taxes par le gouvernement, la prévention des fraudes, la limitation du nombre de billets qu'un seul individu ou une seule compagnie peut acheter, le remboursement en cas d'annulation sont tous des buts louables. Néanmoins, il est évident que ces buts ne peuvent bénéficier d'une prohibition sur la revente. La réglementation présuppose aussi que l'activité demeure légale alors que le projet de loi 25 ne consiste qu'en une prohibition totale et entière.

De surcroît, la prohibition que la loi vise semble difficile à justifier. En quoi la revente d'un billet par un commerçant constitue-t-elle un mal en soi qui doit être prohibé de façon totale? Qui bénéficiera d'une telle mesure? En quoi la revente par un courtier en billets est-elle plus pernicieuse qu'une revente par un individu? À date aucune réponse n'a été fournie à ces questions.

En dernier lieu, la protection de l'artiste semble plus facile à atteindre par une meilleure réglementation. En effet, la prohibition de revente n'augmente ni le revenu ni la réputation de l'artiste. Ainsi, le projet de loi 25 semble encore une fois viser un objectif qu'elle ne pourrait jamais atteindre.

II. Les avantages d'un système réglementé de revente : tourisme, protection du consommateur, services additionnels :

Plusieurs avantages non négligeables d'un système réglementé de revente existent. De façon non exhaustive, voici une liste :

1. Un système de revente permet à ceux qui se rendent à Montréal comme touristes ou hommes et femmes d'affaires d'obtenir des billets tardivement. Si un tel système n'existait pas, tous les billets seraient vendus la première journée, à tout le moins pour les spectacles populaires. Il est à noter qu'un système de revente pour les touristes existe dans beaucoup de villes, notamment à Londres; les Montréalais peuvent également profiter de la disponibilité de ces billets jusqu'au spectacle; (Voir Annexe 1)
2. Les courtiers en billets créent un nombre d'emplois;
3. Les courtiers en billets, par l'entremise de leurs compagnies respectives, paient les taxes et les impôts sur ces transactions;

4. Les courtiers en billets donnent une garantie solide de la validité du billet et remboursent en cas d'annulation; ils facilitent également la revente d'un billet si le consommateur doit se désister;
5. En affichant sur l'internet, les courtiers en billets dévoilent au consommateur l'éventail de prix et le nombre de billets disponibles ce qui empêche l'exploitation d'un consommateur non avisé; ils ont pour effet de limiter le prix;
6. En achetant des blocs de billets, les courtiers assument une partie du risque que les billets ne se vendent pas ce qui est avantageux pour les artistes et les organisateurs; (Voir Annexe 2)
7. Plusieurs courtiers de billets, dont ceux que nous représentons, font partie d'organisations Canadienne et Américaine gouvernées par des codes d'éthique rigoureux afin de mieux encadrer leurs pratiques (Association Canadienne des Courtiers en Billets; National Association of Ticket Brokers); (Voir Annexe 3)

III. Réponses à l'argumentaire de l'ADISQ au sujet de la revente de billets de spectacle

Quoique intéressant, l'argumentaire de l'ADISQ ne devrait pas être suivi car il ne tient pas compte de principes reconnus en matière économique et des réalités du marché des billets.

Ces sujets seront abordés en détails dans les rubriques suivantes mais il importe aussi de se référer à l'opinion des professeurs Happel et Jennings, experts bien connus en la matière depuis 1988. Ceux-ci ont soigneusement étudié et critiqué les différentes positions de l'ADISQ (Voir Annexe 4). Entre autres, leurs décennies de recherche démontre qu'une telle prohibition mène en fait à une augmentation des prix pour le consommateur. Ce n'est clairement pas le résultat escompté par l'ADISQ, ou autres organismes qui appuient ce projet de loi.

IV. Les expériences dans d'autres juridictions : La prohibition ne fonctionne pas

Nous nous sommes limités à étudier les pratiques en Amérique du Nord puisque les relations économiques et les façons de gérer celles-ci sont très différentes ailleurs.

Les articles joints à ce mémoire démontrent la futilité d'empêcher la revente. Des lois prohibitives ont été adoptées par plusieurs juridictions mais elles n'ont jamais été efficaces et elles sont généralement ignorées par la police, bien qu'elles aient été déclarées valides.

Me Gary Adler, avocat de la National Association of Tickets Brokers (NATB), décortique la législation pertinente dans tous les États américains (Voir Annexe 5).

Seulement quelques États – Kentucky, Michigan, New Mexico, South Carolina – ont adopté des prohibitions aussi draconiennes que le projet de loi 25 et même dans ces cas, on trouve des exceptions à la prohibition unilatérale. À l'exception du Michigan, les États qui prohibent sont très différents du Québec et il est probable qu'une partie de la motivation était la protection de la moralité publique dans un contexte assez puritain.

Il y a beaucoup d'États qui facilitent la revente en réglementant les courtiers en billets. Par exemple, plusieurs empêchent le promoteur ou l'organisateur de prohiber la revente comme condition d'admission. En d'autres termes, ces États reconnaissaient les effets bénéfiques d'un système de revente énumérés ci-dessus;

Tant aux États-Unis qu'en Ontario, les lois prohibitives ne sont presque jamais appliquées même quand elles sont adoptées. Le projet de loi 25 serait particulièrement difficile à mettre en exécution puisqu'elle ne vise pas la vente par des non-commerçants. Même sans cette exception, les quelques lois existantes demeurent lettre morte la plupart du temps et ont comme seul effet le non-paiement des taxes de vente et l'absence des règles qui protègent le consommateur (e.g. authenticité des billets, remboursement si annulation de l'événement).

V. Les questions économiques :

1) Le courtage produit-il une augmentation des prix indésirable?

Les lois du marché, telles que définies et expliquées par le pionnier en la matière, Adam Smith, nous enseignent que, règle générale, une personne en affaires veut demander le maximum que le marché lui permettra. En d'autres termes, elle va faire une estimation du prix de vente à exiger et, si la marchandise est rapidement vendue, elle va augmenter le prix ultérieurement. Si, par contre, l'intérêt s'avère insuffisant, elle va baisser le prix pour trouver un équilibre. Il est probable que l'estimation avec laquelle on commence est déterminée en grande partie par le coût de production majoré par la marge de profit souhaitée.

Cependant, ce modèle n'est pas facile à adapter à la vente de billets. D'une part, la modification du prix des billets vers le bas serait souvent très mal accueillie par les clients qui ont déjà déboursé un plus grand montant.

La fixation d'un prix relativement modéré peut aussi résulter d'une préoccupation sociale. L'exclusion des gens de moindres moyens des événements sportifs ou culturels répugne même s'il est par ailleurs possible de vendre tous les billets à un prix élevé. Les prix du marché sont donc réduits pour rendre les billets accessibles à tous et ainsi augmenter le nombre d'acheteurs potentiels. Logiquement un tel système où le prix « normal » du marché n'est pas exigé est compatible avec une certaine pondération du prix après la mise en vente initiale, quand il ne reste plus autant de billets. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire que le prix du billet soit toujours exactement le même.

Néanmoins, les courtiers sont parfois perçus comme un facteur de l'augmentation des prix et de la création de la pénurie.

Cet argument aurait un certain impact si, effectivement, les courtiers s'emparaient de la majorité des billets. Or cela est loin d'être le cas. Comme nous allons élaborer plus tard, moins de 5 % des billets se retrouvent généralement chez les courtiers. Qui plus est, la majorité des meilleurs billets sont très souvent retenus par les promoteurs. À cet effet, nous joignons un graphique (Voir Annexe 6) qui démontre que la majorité des billets échappent souvent à la fois au public et aux courtiers. Bien que ce graphique soit d'origine américaine, il n'existe aucune raison de croire que la distribution se fait différemment chez nous. Il est donc faux d'attribuer une augmentation majeure des prix ou une pénurie de billets aux activités des courtiers.

2) Relation entre prix et valeur :

La science économique démontre que le prix et la valeur d'un objet ou d'un service sont des choses distinctes. Le prix est autant le produit de la pénurie que de la valeur. Par exemple, un verre d'eau ne commande pas un prix élevé bien que sa valeur et son utilité soient évidentes. La demande excessive ou déficiente pourrait donner à un billet de spectacle un prix en dessus ou en dessous de sa « valeur ». Généralement on veut éviter des prix qui rendent la culture ou le sport inabordable pour de grandes parties de la société, tel que déjà abordé. Cependant, la prohibition de la revente par courtiers n'est pas un moyen efficace d'atteindre le but d'accessibilité.

3) Marché libre n'est pas nécessairement retenu;

Certaines études américaines décrivent les difficultés d'une distance trop grande entre la demande et le prix établi par les organisateurs. Dans tous ces cas, il y a spontanément une formation d'un marché noir, une revente non contrôlée avec les possibilités de fraude et de faux billets. Les billets pour les spectacles particulièrement populaires sont tous vendus immédiatement à moins que le promoteur n'en garde une partie. De plus, le succès à obtenir les billets requiert soit le temps pour attendre en ligne, soit un ordinateur plus rapide et/ou de la chance. Finalement, si la valeur demeure vraiment élevée, la tentation pour une personne à moyens limités de revendre son billet devient presque irrésistible. (Voir Annexe 7)

Cela dit, il n'est pas nécessaire d'adopter, à l'instar de certains États américains, une posture entièrement axée sur le respect des résultats du marché. Il est possible de régler de plusieurs façons, par exemple quant à un paiement de taxes et quant à la protection du consommateur. Tout cela ne justifie pas la prohibition totale.

Il est téméraire et néfaste de fermer les yeux à la réalité quand la demande pour les billets fait en sorte que le prix affiché est une fraction du prix au noir. Si le marché n'est pas une panacée dans tous les cas, on ne peut fermer les yeux quand il existe un écart énorme entre l'offre et la demande. La réglementation peut souvent fournir une solution qui fonctionne plus efficacement.

4) Démonstration de la nécessité d'un système de revente

L'équipe de hockey Les Canadiens de Montréal est l'exemple parfait pour illustrer le besoin des courtiers en billets. Sans leur apport, il serait pratiquement impossible à quiconque d'assister aux parties car elles sont toujours à guichets fermés toujours.

Ainsi, les résidents de Montréal ou les touristes de la province ou ailleurs, qui voudront voir des parties occasionnellement seront à la merci des revendeurs de rue « scalpers », i.e. sans garantie aucune et sans perception de taxes sur les billets. Les courtiers offrent donc un service utile, sécuritaire, à prix concurrentiel parfois. Ces mêmes attraits existent pour le consommateur d'ici ou ailleurs qui veut assister à des concerts ou spectacles particulièrement courus. L'offre de billets demeurera toujours mince étant donné le système en place par les promoteurs, alors la présence des courtiers facilite l'accès à plus de billets.

VI. Très peu de billets vont aux courtiers

Certains s'imaginent que les courtiers s'accaparent presque tous les billets pour les événements les plus populaires. Or, l'expérience en Amérique du Nord y compris chez nous est à l'effet contraire. Rarement le pourcentage de billets acquis par les courtiers dépasse 5 %. Les billets vendus par les courtiers ne représentent qu'une tranche du marché, une soupape de sécurité pour que les spectacles demeurent disponibles plus longtemps, tel que mentionné précédemment. La diversité des sources des billets a pour effet d'augmenter les chances de chacun à pouvoir assister aux événements auxquels on tient vraiment.

Si l'on redoute l'improbable création d'un monopole de courtiers, rien de plus facile que de réglementer des maximums de billets disponibles. La prohibition pressentie dans le projet de loi 25 n'ajoute rien à ce problème et, au contraire, elle diminue les chances de trouver des billets après la première journée de vente, sauf chez des « scalpers » chez qui on n'a pas les mêmes garanties de fiabilité.

VII. L'impossibilité de donner effet à la prohibition :

Même si l'on écarte tous les arguments présentés ci-dessus, on ne pourrait pas échapper à la réalité que le projet de loi 25 est impossible à appliquer.

Les spectacles de Montréal intéressent non seulement les Montréalais mais le reste du continent. Les billets peuvent être revendus sur des sites internet à l'extérieur du Québec

ou du Canada. Il n'existe aucune possibilité légale de donner effet au projet de la loi 25 à l'étranger. Il est donc évident que même si le Québec prohibe les commerces québécois, il n'empêchera pas la revente des billets. Évidemment, il sera beaucoup plus difficile de percevoir les taxes, de sécuriser la consommation et de régler. En d'autres termes, la prohibition constitue non seulement une politique erronée mais aussi une politique dépassée à cause des nouvelles technologies.

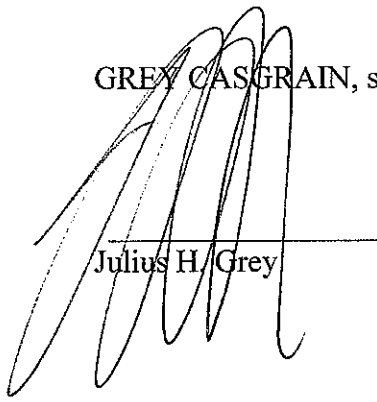
VIII. Les propositions :

Nous proposons que le projet de loi 25 soit retiré et que l'on se penche sur une réglementation de protection du consommateur qui permette aux courtiers d'offrir des services fiables et abordables, au consommateur de s'y retrouver protégé.

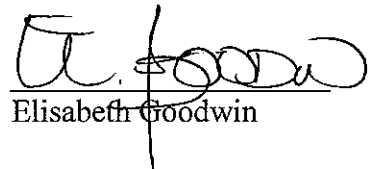
Ainsi, nous suggérons que :

1. Les codes d'éthique des associations de courtiers soient des modèles qui pourraient faire l'objet de réglementations;
2. Des avis aux consommateurs soient prévus lors de différentes étapes de revente sur les sites internet pour éviter toute confusion sur la source des billets.

GREY CASGRAIN, s.e.n.c.



Julius H. Grey



Elisabeth Goodwin

ANNEXES

ANNEXE 1 : Lettre de Mme Jeanne Lefebvre, directrice régionale Montréal, Les Clefs d'Or du Canada, 26 juillet 2011;

ANNEXE 2 : Étude de M. Kevin A. Hassett, Director of Economic Policy Studies and Senior Fellow at AEI, « Estimating the Consumer Benefits of Online Trading »;

ANNEXE 3 : Code de déontologie, Association Canadienne des Courtiers de Billets (ACTB), avril 2008;
Code of Ethics, National Association of Ticket Brokers (NATB), July 2011;

ANNEXE 4 : Opinion de Mme Marianne M. Jennings, JD, avec l'aide de M. Stephen Happel, Ph.D sur l'argumentaire de l'ADISQ sur la revente de billets de spectacle, septembre 2011;
Curriculum vitae des professeurs Happel et Jennings;

ANNEXE 5 : Étude de M. Gary C. Adler, avocat, National Association of Ticket Brokers, « State Statutes on Ticket Selling »;

ANNEXE 6 : Graphique émanant de Ticketnetwork, Ticket Sale Distribution, 2009;

ANNEXE 7 : Étude économique et légale de M. Stephen Happel, Ph.D et Mme Marianne M. Jennings, J.D., « The Eight Principles of the Microeconomic and Regulatory Future of Ticket Scalping, Ticket Brokers and Secondary Ticket Markets », Journal of Law and Commerce, Volume 28, Spring 2010, pp. 115-209;

Julius H. Grey, M.A., B.C.L., B.C.L. (OXON)
(also a member of the Manitoba Bar)
Lynne-Marie Casgrain, B.A., LL.B.
Elisabeth Goodwin, LL.L.
Isabelle Turgeon, B.Sc., LL.B.
Deborah Mankovitz, B.A., B.C.L., LL.B.
Véronique Cyr, LL.L., LL.B.
Politiimi Karounis, LL.L., LL.B.
Hanne Ellingsen, B.Sc., LL.L.
Hugo De Koulén, BBA, LLB
Simon Gruda-Dolbec B.A. LL.B.

Tour CIBC
1155, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 1715
Montréal (Québec)
Canada H3B 2K8
Tél.: 514-288-6180
Téléc.: 514-288-8908
jhgrey@greycasgrain.ca

Montréal, le 9 septembre 2011

PAR COURRIER ÉLECTRONIQUE

(crc@assnat.qc.ca)

(nford@assnat.qc.ca)

Monsieur le Ministre Jean-Marc Fournier

Ministre de la Justice du Québec

Leader parlementaire du gouvernement

Édifice Pamphile-Le-May

1035, rue des Parlementaires

3^{ème} étage, bureau 3.34

Québec (Québec) G1A 1A3

Objet : Débat en commission parlementaire du Projet de loi 25

Monsieur le Ministre,

Suite à l'invitation reçue, nous joignons à la présente notre soumission écrite en vue de la commission parlementaire sur le projet de Loi 25.

D'abord, nous voulons démontrer que les courtiers répondent à un besoin réel et remplissent une fonction utile. En effet, les reventes permettent de maintenir une disponibilité de billets jusqu'à la date du spectacle, d'assurer le paiement de taxes sur ces billets, de garantir l'authenticité des billets revendus et de permettre à ceux qui veulent disposer de leurs billets de le faire efficacement.

Nous allons également démontrer que les courtiers ne réussissent à obtenir qu'un petit nombre de billets et que contrairement à l'opinion publique, le nombre disponible pour le public augmente à cause de la participation des courtiers. Il n'y a donc aucun effet néfaste de par leur présence.

Finalement, il est nécessaire de parler de l'impossibilité d'empêcher la revente de billets puisque les courtiers à l'extérieur du Québec peuvent acheter et vendre autant de billets émis dans la province qu'ils désirent. Une prohibition de revente à l'intérieur du Québec a donc un effet

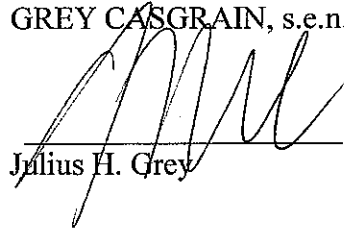
complètement contraire à celui souhaité par la législation et une telle mesure serait dépassée par la technologie (internet). La prohibition aurait pour conséquence de nous faire perdre des taxes et de diminuer le degré de protection du consommateur.

Nous accompagnerons notre présentation de diverses études et opinions qui peuvent servir d'illustration de nos propos.

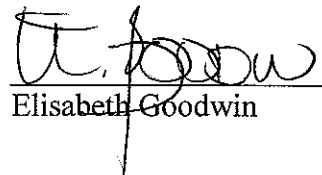
Nous compléterons le tout lors de notre présentation orale le 13 septembre à 11 h 30.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, nos salutations les meilleures.

GREY CASGRAIN, s.e.n.c.



Julius H. Grey



Elisabeth Goodwin

p. j.